

Biznes, cel, CRM

Prokrastynacja. Ulegamy jej w pracy. Z pozoru niezauważalna. Jest groźna. Szczególnie, kiedy mamy cel. Do zrealizowania w toku innych działań i rozproszenia. „Dla kogoś, kto nie wie, do jakiego portu zmierza, każdy wiatr jest niepomyślny”. Powiedzenie to pokrywa się z codziennością – tą prywatną i zawodową. Cel jednak poprzedzony jest zadaniami. Łatwiejszymi i trudniejszymi. Jedni mają ich więcej, inni mniej. Ujarzmienie mało istotnych spraw i skupienie się na zadaniach – tych najważniejszych – pozwala zmierzać ku realizacji celu.

Trzymać się zadań

Wyznaczanie celów. Trzeba umieć to robić, bo zmierzanie do portu, który jest nieosiągalny to strata czasu i energii. Dlatego wyznaczając sobie cel, trzeba brać pod uwagę jego mierzalność, szansę na realizację i czas w jakim ma zostać osiągnięty. Następnie uzbroić się w pokaźne pokłady konsekwencji. Bez względu na to, czy część działań nie idzie po naszej myśli. Każdy biznes funkcjonuje w dynamicznym środowisku. Trzeba być przygotowanym na zmiany i potrafić im się podporządkowywać. Bez konsekwencji w dążeniu do celu, nie można myśleć o rozwijaniu biznesu.

Innowacja na ratunek

Jeśli technologia oferuje narzędzia pomagające realizować do końca zadania i tym samym zmierzać skutecznie do wyznaczonego celu, to dlaczego z tego nie korzystać? Polskie proste aplikacje CRM pomimo tego, że mają za sobą kilkuletnią obecność na rodzimym rynku, są niedoceniane pod wieloma względami. Przedsiębiorcom CRM kojarzy się z czymś skomplikowanym. W Polsce spokojnie można znaleźć maksymalnie uproszczone aplikacje, które może obsługiwać osoba nie mająca wcześniej styczności z takim rozwiązaniem.

Dobre, bo proste i polskie

Możliwość korzystania z dowolnego miejsca na ziemi, gdzie jest dostęp do internetu i komputera powoduje, że przeglądanie bieżących zadań do zrealizowania nie stanowi żadnego kłopotu. Podobnie sprawa wygląda przy dodawaniu zadań do wykonania i ich przypisywaniu do konkretnych osób lub interesów. Proste, polskie aplikacje CRM korzystają z technologii SaaS. Potocznie nazywana chmura, daje każdemu mikro i małemu przedsiębiorcy m.in. możliwość ścisłej realizacji tylko najważniejszych zadań. To z kolei pozwala płynnie realizować cel i rozwijać swój biznes.

Nie tylko sprzedaż

Wielu osobom CRM kojarzy się ze sprzedażą. Innowacyjne, proste CRMy wyróżniają się tym, że nie tylko pełnią funkcje dzięki którym łatwiej jest prowadzić działania sprzedażowe. Pozwalają realizować cele biznesowe dzięki wyznaczonym, najważniejszym zadaniom i ich wykonywaniu przez odpowiednie osoby.

KONIEC

Kontakt dla mediów:

Kamil Jarosz

tel.: +48 517 902 333

email: kamil.jarosz@ageno.pl